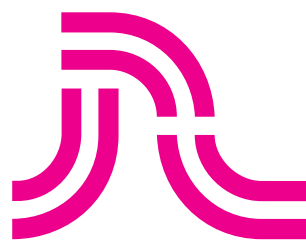


BO & lev

...på Helgeland



Medlemsblad for Mosjøen og Omegn Boligbyggelag og MOBO Helgeland BBL

Vinter 2018



**Får fart
på isen**

Side 10 og 11



Mo i Rana
Morten Sætherhaug



Mosjøen
Trond-Arne Lund

Nytt år og nye muligheter

Med et nytt år følger en ny årgang av Indeks Nordland som tar for seg utviklingen gjennom 2017 og utsiktene for 2018. Indeks Nordland måler sammenhengen mellom nærings- sysselsettings- og befolkningsutvikling, og er et samarbeid mellom Nordland fylkeskommune, NAV Nordland, Kunnskapsparken Bodø, Innovasjon Norge og DNB. Og det er mye bra å si om annerledesfylket Nordland som har en vekst i økonomien som prosentvis overgår landet som helhet. Helgeland er en del av den samme positive utviklingen. Vi har ikke vært så eksponert for fallet i oljeprisene og har en betydelig eksportindustri som har fått nytte godt av en lav kronekurs.

Vår store utfordring er befolknings- og jobbveksten. Befolkningsveksten på Helgeland er betydelig lavere enn i landet for øvrig. Spesielt er utfordringen stor når det gjelder unge voksne i alderen 20-40 år. Unge voksne er dessverre en eksportvare fra Helgeland. Vi trenger prosjekter som «Vi vil heim» og Kandidat Helgeland, traineeprogrammet i regi av Kunnskapsparken Helgeland. Og vi trenger mindre kjekling, mer samarbeid og framsnakking av alt det positive som tross alt skjer i vår region.

Vi er allerede et stykke inne i 2018 og kan se

tilbake på 2017 som et år med fortsatt sterk medlems- og kundevekst og god økonomi. Til sammen har nå MBBL og MOBO nærmere 13.000 medlemmer på Helgeland. Regnskap, ligningsoppgaver og årsoppgjør produseres nå på løpende bånd og snart står perioden med generalforsamlinger for tur. Små og store beslutninger om vedlikehold, renovering og andre forhold skal fattes. Engasjementet er i likhet med takhøyden i debattene tidvis veldig høy. Vi oppfordrer til å delta – vær med og bestem i ditt bomiljø.

Og som ikke det var nok så går vi nå lysere tider i møte og dagene blir lengre, ja faktisk 7 minutter for hver dag. I løpet av ei uke blir dette nesten en time. Sola begynner å kaste sitt lys på fjellene rundt oss og snart er det ikke nødvendig å ha på utelyset når vi drar på jobben om morgenen. Kanskje er det rette tiden til å ta på skiene å bruke noen av de flotte turløypene som finnes. Eller komme seg til fjells. Etter en velfortjent og jule- og nyttårsfeiring kan det sikkert være en god ide for noen og enhver.

Morten Sætherhaug Trond-Arne Lund

Innhold



4-5

4 – 5 Sterkere sammen
For små borettslag kan det være lurt å fusjonere.

6 På plass i ny leilighet
Sindre Sivertsen fant drømmeleiligheta.

8 Har plass til én til
Christoffer Hagenes har funnet seg godt til rette..

10 – 11 Full fres på isen
Den åpne ishallen på Båsmoen har blitt en suksess.



6

16 Kronikk: Folkekirka på Helgeland

18 – 19 Sprint for generalforsamlinger
Arrangerer 80 generalforsamlinger på fire kvelder.

20 Klar til lading
Elbiler gjør sitt inntog også i borettslag.

24 Mat: Spis med Svein Jæger Hansen
Stekt piggvarhale.



10-11



20

DNB LANSERER

SUPERRASKT
FINANSIERINGSBEVIS

Nå trenger du bare noen minutter for å søke om finansieringsbevis på dnb.no

Priseksempel BLU: Nom.rente 2,35 % eff.rente 2,44 %, 2 mill., O/25 år, Totalt: 2 663 575

DNB
Fra A til Å

Mosjøen og Omegn
Boligbyggelag
og MOBO
Helgeland
Vinter 2018



Følg oss på Facebook!

Ansvarlig utgiver:
• MOBO Helgeland
Tlf. 75 13 70 00
mobo@mo.bbl.no
• Mosjøen og Omegn Boligbyggelag
Tlf. 75 11 12 50
mosjoen@bbl.no

Redaksjonelt innhold:
Mye i Media as
Strandgata 3-5, 8626 Mo i Rana

Redaksjonen:
Morten Sætherhaug, Trond-Arne Lund, Anette Fredriksen, Rami Abood Skonseng, Geir Veia, Tor Martin Leines Nordaas og Kenneth J. Gabrielsen.

Grafisk utforming: Mye i media v/ Angelo Ippoliti.

Opplag: 10.500

Annonsebestilling:
Tor Anders Rasmussen, Mye i media
Tlf. 918 75 400
tor.anders@myeimedia.no

Pris for medlemskap finner du på:
www.moborana.no
tlf. 75 13 70 00
www.mosjoen.bbl.no
tlf. 75 11 12 50

Marius Israelsen Furumo er styreleder i et borettslag med bare to boenheter. Nå slås de sammen med to andre og får redusert sine månedlige kostnader ganske betydelig.

“Hensikten med fusjoner er å ta ut effekter med stordrift”

Morten Sæterhaug

Slår seg sammen

Marius Israelsen Furumo foran bygget som har et huset et bittelite borettslag. Nå fusjoneres Fairbanksveien 7 med to andre borettslag, med lavere faste kostnader som en av flere fordeler.

Fairbanksveien 7 Borettslag holder i mars sin aller siste generalforsamling.

Da er det også klart for den første generalforsamlingen i nye Dammyra Borettslag, etter at Fairbanksveien 7 og Hoppbakken Mo fusjoneres inn i borettslaget.

– Vi har gjort dette for å få ned kostnadene. Vi reduserer andelen av forretningshonoraret til MOBO, for eksempel. Vi får også en bedre avtale med Canal Digital, de gir ikke borettslagstilbud hvis det er færre enn tre boenheter i laget, forteller Marius Israelsen Furumo som enn så lenge er styreleder i Fairbanksveien 7 Borettslag.

De tre borettslagene har alle to boenheter, det minste tillatte antall.

– Borettslagene må bestemme selv, men vår anbefaling for små borettslag

er fusjon. Vi kommer til å jobbe med det. Det lar seg gjøre og det har sine fordeler, sier Morten Sæterhaug, daglig leder i MOBO Helgeland BBL.

Stordriftsfordeler

Da boligbygging i regi av boligbyggelagene startet opp etter krigen, var det stor tilflytning til Mo i Rana og gjerne store borettslag. Etter hvert har utviklingen gått mot mindre borettslag, og det finnes altså en del med bare to boenheter.

– I dag er O.T. Olsens Borettslag med sine 81 leiligheter nærmest et unikum. Du finner noen det er litt størrelse på, som Lyngheimåsen. Men ellers har det normalt sett vært mindre borettslag den senere tiden. Prosjekt som OTO, med så mange i ett borettslag, har det ikke vært

siden høyblokkene på Gruben kom på starten av 1970-tallet. Ormenget var over 200, Kongsvegen også. Men det er noen år siden de var satt opp, sier Sæterhaug.

– Hensikten med fusjoner er å ta ut effekter med stordrift. Når flere enheter går sammen, sparer man en del penger. Det er en prosedyre for å gjennomføre dette, men det hjelper vi med.

Han lister opp regnskap, rådgivning og revisjon som oppgaver det ved fusjon vil spares kostnader på.

– Det er like mye arbeid om et borettslag er stort eller lite. Det er en fordel for de minste å gå sammen, sier Sæterhaug.

Det er ikke bare reduserte driftsutgifter og lavere månedlige kostnader som gjør det gunstig å fusjonere små borettslag. Det er gjerne lettere å finne folk til å

sitte i styret når det er flere boenheter å rekruttere fra.

– Det er en vann-vinn-situasjon. Det blir enklere for oss, samtidig som det blir rimeligere og enklere for borettslagene, sier han.

Lik standard

Det er noen hensyn å ta når borettslag skal fusjoneres, og prosessen tar litt tid.

– Jeg startet egentlig å prate litt løst med Jørn Sandstedt i MOBO allerede da vi kjøpte her for to år siden. Men på ordentlig startet vi med Dammyra og Hoppbakken Mo i fjor sommer. Det er nå en prosess man skal gjennom, med ulik økonomi i borettslagene og jobbing for å finne best mulige løsninger for alle sammen, sier Furumo, som selv er i ferd med å selge sin leilighet for å flytte

familien inn i et nytt hus.

– Bygningsmassen bør være av en viss likhet i standard og alder. Da er det lettere med tanke på framtidig vedlikehold. Er det noen helt nye og noen gamle som trenger vedlikehold, kan det fort bli uenigheter om fordeling av kostnader. De vi råder til å slå seg sammen er bygget omtrent samtidig, og har en ganske lik bygningsmessig standard og størrelse, sier Jørn Sandstedt, seksjonsleder forvaltning i MOBO Helgeland.

Bedre støtteordninger

I Mosjøen har Egedes gate 48A og Egedes gate 48B med henholdsvis ni og seks boenheter slått seg sammen, og erfaringene er så langt gode.

– De fusjonerte for et drøyt år siden, og de har en del igjen for det i dag –

særlig med tanke på å rekruttere folk til styret og det å få støtte til opprettelse av vedlikeholdsplan. Det får du ikke hvis det er under sju enheter, sier Trond-Arne Lund, disponent i Mosjøen og Omegn BBL.

– Vi har en god del små borettslag, og vi ser på de enhetene som er under 7-10 andelseiere får veldig lite fra støtteordninger som for eksempel Husbanken. I tillegg har det stordriftsfordeler når det kommer til vedlikeholdsplaner, HMS og så videre. Man får en annen økonomisk plattform når det er større enheter. Fusjoner er ikke noe vi jobber aktivt med, men vi hjelper dem som ønsker det. Hvis det ligger til rette for det geografisk og at det er naturlig med tanke på størrelse og slike ting, så vil vi anbefale fusjon.



Sindre Sivertsen har ventet på å finne det rette hjemmet. Nå har han kommet hjem.

Ventet på drømmen

Endelig er Sindre Sivertsen (25) på plass i egen leilighet. Han ble en av de første beboerne i O.T. Olsens Borettslag.

I den 80 kvadratmeter store leiligheten i femte etasje med utsikt rett mot Mo i Rana sentrum, har Sindre Sivertsen funnet det han har vært på leting etter. For første gang eier han en bolig selv.

– Jeg har bodd hjemme hos foreldrene mine og ventet på at det skulle dukke opp en leilighet eller hus som jeg virkelig ville ha. Da dette skulle bygges, ble jeg interessert. Det virket som et konsept jeg kunne trives med, med plussarealet blant annet. Det virket veldig flott, sier 25-åringen som er oppvokst på Ytteren.

– Også er det en enkel måte å leve på. Det er bekymringsløst på et vis, man slipper å måke snøen, klippe plenen og sånt.

Variert arbeidsdag

Han kom seg på plass i den nye leiligheten før jul i fjor, og er storfornøyd så langt.

– Den som venter på noe godt, venter ikke forgjeves. Jeg synes dette ble et flott bygg. Leilighetene ble veldig bra. Jeg liker at det er vannbåren varme og balansert ventilasjon. Gulvene er veldig gode å gå på, sier Sivertsen.

– For meg var det også et poeng å bo sentralt, samtidig som jeg har kort vei til jobb.

“Det virket som et konsept jeg kunne trives med”

Jobb er Celsa Armeringsstål plassert i Mo Industripark, der Sivertsen jobber som automatiker i elektroavdelingen på valseverket.

– Jeg har jobbet der i snart fem år. Vedlikehold og feilsøking på elektrisk utstyr.

Det blir noe nymontering, og så sørger vi for å holde drifta og produksjonen i gang, sier han.

– Det er en veldig variert arbeidsdag og mye forskjellig type utstyr, så jeg får et bredt fagområde.

Aktiv i Ranas flotte natur

På fritiden er Sivertsen aktiv. Han liker å kjøre slalåm, har spilt litt håndball sammen med Rana oldboys, er glad i fjellturer, ikke minst i den flotte naturen i Rana, båtliv og å være på familiehytta ved Stensland i Rødøy kommune. Fotball er også en stor interesse – selv om han ikke spiller selv.

– Jeg ser mye fotball, Manchester United er favorittlaget, sier Sivertsen.

I O.T. Olsens Borettslag har han funnet sitt eget Theatre of Dreams.

Har ungene forlatt redet og er tiden moden for ny leilighet?



Uansett- snakk med oss om boligfinansiering på telefon 75 11 90 00 eller hsb.no

Finansieringseksempel:

Lånebeløp 2,5 mill - nominell rente fra 2,05% - effektiv rente 2,13%

nedbetalingstid 30 år - terminomkostninger kr 60,- og etableringsomkostninger kr 3000,-



Christoffer Hagenes har stor stue og en nær sagt enda større TV. Barskapet er også respektabelt. 22-åringen trives godt i Søster Signes vei 14 i Mosjøen.

Landet i leiligheta

Etter å ha sittet værfast langt til havs i over ei uke, kom Christoffer på land og var eier av eget husvære. Ikke rart at han trives.

– Det var lille julaften i 2016. Jeg var værfast på Skarv-skipet og fikk epost om at leiligheta var i boks, forteller Christoffer Hagenes i Søster Signes vei 14, en del av borettslaget Vassmyra i Mosjøen.

På folkemunne er området oppkalt etter et glohett sted på H, men det er langt i fra et helvete å bo her. 22-åringen er storfornøyd med investeringa til 1,2 millioner kroner, «ungkarsbulø» han sikret seg ved hjelp av forkjøpsretten.

– Noen hadde lagt inn et skambud som ikke ble godtatt, og deretter bydd takst. Så fikk jeg leiligheta for det. Jeg hadde flaks. Det var åtte, ni personer på visningene, forteller Christoffer.

Lager middag?

Leiligheta er en toroms på cirka 60 kvadrat. Christoffer rasket vekk golvbelegget og det liggende, trehvite panelet med bildemerker i stua, og la en god dose arbeid i oppussing før han flyttet inn i mars. Det kjennes bra å bo for seg selv. Kort vei «heim» er heller ikke dumt for en vaskeekte Olderskog-ramp. Det hender at besøk til foreldrene times godt.

– Jeg må jo kontrollere at de lager seg middag selv om ungene har flyttet ut, sier Christoffer. Selv lager han alt fra Grandiosa til skikkelige biffmåltid.

– Kan du vise fram innholdet i kjøleskapet?
– Ja, hehe, det er ikke stort. En pakke egg og et par bokser pils.

Plass til én til

Christoffer er ventiltekniker i firmaet Score AS, som holder til på basen på Horvnes i Sandnessjøen. Han trives med å dagpendle, og han har kjøpt elbil for å spare 80.000 kroner i året. Å holde til i et borettslag er også bra for økonomien når man foreløpig bor alene.

– Husleia inkluderer jo det meste. TV, internett, renovasjon, brøyting...

– Hvor lenge skal du bo her?

– Gjerne lenge. Det kommer jo an på om livssituasjonen endrer seg. Her er det bare ett soverom, så det er ikke plass til unger.

– Men det er plass til kjæreste? Christoffer Hagenes smiler.

– Det er det!

”Nytt år og nye muligheter!

Mange nye og spennende oppdrag ligger klare og vi skal som vanlig levere på pris, tid og kvalitet. Det skal være trygt å jobbe med profesjonelle aktører - du kan stole på oss!

DET ER VI SOM BYGGER



Fv. Przemek, Patrik (16), Julian (7), og Monica er svært fornøyde med den nye, moderne ishallen på Skillevollen.

Et etterlengtet fritidstilbud med stort engasjement

Barn og voksne stråler om kapp med sola som sniker seg forbi hoppbakken i Munklia og videre forbi slalåmbakkene og lysløypen. Den yrende aktiviteten i ishallen på Skillevollen bekrefter et etterlengtet fritidstilbud i Rana.

Latteren sitter løst, men konsentrasjonen er på topp. På den nye ishallen samles amatører, halv-proffe, unge og gamle for å ta i bruk Ranas siste tilskudd av fritidstilbud. Hockeykøllene ved inngangen strekker seg etter nykommerne. Noen mikser Rett-i-koppen-kakao for å holde motet oppe på de små nybegynnerne, mens andre står med nesen mot pleksiglasset for å se hvordan det gjøres før de forsiktig beveger seg mot isen.

En mann i sin beste alder, Steinar Meisfjord, kommer småjoggende i varme vintersko over isen. – Jeg blir kanskje nødt til å kjøpe meg skøyter for å holde følge med barnebarna, sier Meisfjord som har med seg Johannes (8 år). – Jeg bor like i nærheten, og jeg må få si at i utgangspunktet var vi svært betenkte med denne ishallen i forhold til at det ville bli mer støy og redusert utsikt mot fjellet, men nå, når jeg ser bruken og nytten, så har vi

glemt det.

– Jeg har vært her før, og da fikk jeg det litt mer til etter hvert, sier Johannes. – Man må bare ta av seg hatten for det arbeidet de har lagt ned her oppe. Og at de evner å holde det ryddig og på stell er bare helt fantastisk, roser Meisfjord.

God trening

Enkelte suser som proffer langs kanten, noen kryper på alle fire og de fleste vagger forsiktig fra den ene siden til den andre

mens de prøver å finne balansen. Monica og Przemek Buczynski har tatt med seg ungene Patrik (16) og Julian (7). De bor på Mjølåen og har allerede vært på isen mange ganger. – Mannen min spilte en del ishockey da han var ungdom, så han er ganske flink. Og Julian har nettopp begynt, så vi har alle nivå i familien, sier hun. Hun synes ishallen er et godt tilbud i nærmiljøet og er glad for at det finnes et alternativ til ski. – Og så er det heller ikke en kostbar sport. Man trenger bare skøyter og hjelm. Vi får utviklet motorikken og brukt hele kroppen på isen. Det er god trening, sier hun og råder nybegynnerne til å holde en hockeykølle på isen foran seg. – Man får ikke bedre balanse av å bruke den, men da holder man fokuset på den og pucken i stedet for balansen. Det er litt krevende i begynnelsen, men veldig god trening.

Et alternativ til ski

Hun har gått på rulleskøyter i mange år og har tatt erfaringene med seg på isen. – Vi kommer til å benytte oss av dette tilbudet så ofte vi kan. Gjerne på ettermiddagstid da det er masse barn her. Mange voksne forteller at det er minst 20 år siden sist de prøvde skøyter, så mange benytter nok muligheten til å finne frem gamle kunster. Patrik (16) er ikke så glad i å gå på ski eller kjøre slalåm. For ham var det flott å få et alternativ.

– Jeg lærte meg å gå på skøyter på et lignende anlegg i Polen hvor mamma pleide å ta meg med, forklarer Patrik som tidvis seiler forbi på bare en fot. – I neste uke skal jeg hit sammen med hele klassen da vi skal ha gym her. Det er veldig artig å være her og artig å lære mer. Han har noen tips til nervøse nybegynnere. – Man bør ikke være redd for å falle. Det gjør man bare de første gangene, og så er det viktig å ha det gøy. – Skal du vise din lillebror Julian noen triks? – Nei. Han klarer seg fint selv. Han prøver i hvertfall, og det er det viktigste.

Dugnadsgjengen

Ishallen hadde nok ikke kommet opp med det første hadde det ikke vært for en fantastisk dugnadsgjeng som har så mange arbeidstimer bak seg at de rett og slett er redd for å få det på trykk. – Vi har malt hele hallen, lagt isolasjonen som ligger under isen og satt opp vantet (pleksiglasset). I tillegg er vi på Skillevollen hver dag for å vanne isen og skrape den,

Skillevollen Is og Tennis AS

- Initiativet ble tatt av John Erik Nygaard.
- Eies og drives av Bossmo & Ytteren gjennom selskapet Skillevollen Is & Tennis AS.
- Styret består av Kenneth Braaten, Tor Helge Nordvang, Håkon Stanghelle og John Erik Nygaard.
- Total investering er i overkant av 18 millioner kroner.
- Hallen har blitt finansiert av spillemidler (kr. 3000000,-), Mva-kompensasjon, gaver, gavefond og stiftelser (kr. 3700000,-) og lån.
- Selskapet vil etter utbetaling av spillemidler og mva-kompensasjon ha et lån på kr. 8000000,-.
- Drift av hallen finansieres ved tilskudd fra Rana kommune, salg av reklameplass og utleie.

forteller Åsmund Berge som sammen med Anders Johansen, Roger Jakobsen og andre sørger for at isen er preppet og klar til enhver tid. – Roger er pensjonist og kommer hver eneste dag for å rydde og holde det fint. Han er helt super. Berge er fra Trondheim og har gode hockeyminner derfra. – Det har gjort noe med meg. Man får utviklet motorikken, koordinasjonen og balansen. Det har derfor vært en drøm å få gi ungene her et lignende tilbud. – Vi er et gjeng gubber som har et gubbe-hockeyslag, Bossmo Miners, og her ble jeg kjent med John Erik Nygaard som tok initiativ til å bygge en skikkelig ishull på Skillevollen med tak og ordentlig belysning. Nå har gjengen startet opp hockeyskole for barn hvor det allerede er 70 påmeldte. – Det har vært helt fantastisk å se hvor mange som har benyttet seg av ishallen.

Det er cirka 40-50 personer på isen hver eneste dag, og det har ved enkelte anledninger vært utfordrende å finne et tidspunkt for vanning og skraping av banen, sier Johansen som mer enn gjerne jobber dugnad. Han motiveres av ungenes store smil og latter. – I tillegg møtes vi gubbene fremdeles, og det er artig.

Ishallen på Skillevollen

- Utendørs ishall.
- Gratis bruk.
- Påbudt med hjelm.
- Åpen vinterhalvåret.



Steinar Meisfjord har tatt med seg barnebarnet Johannes (8). Nå vurderer Meisfjord å kjøpe egne skøyter for å holde følge med Johannes.



BERNHARD OLSEN

Bernhard Olsen din utbyggingspartner

Nordbohus Bernhard Olsen er engasjert i en rekke store og små boligprosjekter. Vi har lang erfaring og leverer alt fra både arkitekt- og ingeniørfaglig prosjektering, bygging og ikke minst markedsføring. Ta gjerne kontakt med oss i dag om du har et prosjekt eller tomteområde du vurderer å utvikle og selge. Her ser du eksempler på noen av våre eksempler. Prosjektene er bygd og levert av Bernhard Olsen som utførende entreprenør.

Ta kontakt dersom du ønsker å diskutere et fremtidig boligprosjekt med oss.



Herøy
Iberneset - Eneboliger, tomannsboliger, leiligheter og tomter



Kontakt Salgs- og Markedsansvarlig Bjarne Nyrud • tlf 975 12 544
Bernhard Olsen AS • Håndverksgata 7 • Mo i Rana



Illustrasjon



Eksempler på hus som kan bygges på tomtene.

Lappheia Solrike eneboligtomter med flott utsikt

Nytt boligfelt i landlige omgivelser på Skonseng i Rana kommune. Boligområdet har en gunstig beliggenhet i forhold til viktige funksjoner som skole, barnehage, samfunnshus og idrettsanlegg. Skonseng byr for øvrig på et bredt tilbud av tur-, fiske og rekreasjonsmuligheter, et aktivt bygdelag, i tillegg til allsidige fasiliteter for både trening og idrett. Nærmeste butikk er Joker på Røssvoll, ca 5 minutter unna med bil. Til Mo sentrum tar det ca 10 minutter med bil. Røssvoll flyplass ligger også i kort avstand fra boligfeltet.

Tomtene har byggeklausul, som betyr at Nordbohus Bernhard Olsen bygger boligen din. Du kan fritt velge fra vår store huskatalog, eller vi kan tegne en bolig etter dine ønsker og behov.

KONTAKT

Bernhard Olsen AS

Bjarne Nyrud tlf 975 12 544

bjarne@bernhard-olsen.no



BERNHARD OLSEN



LAPPHEIA

Boligbyggelagens eiendomsmegler

REDE Eiendomsmegling er de som kjenner borettslagene best. Det er MOBO Helgelands Morten Sæterhaug og Mosjøen og Omegn BBLs Trond-Arne Lund skjønt enige om.

Trond-Arne Lund (t.v.) mener Stig Magne Øie og REDE Eiendomsmegling gir en ytterst profesjonell behandling av salg fra A til Å.

Tidligere hadde boligbyggelagene sine egne eiendomsmegleravdelinger. Men i 2015 ble Eiendomsmegleren Helgeland, GARANTI Eiendomsmegling og MOBO Eiendomsmegling fusjonert i selskapet REDE Eiendomsmegling. Sammen med Helgeland Sparebank er MOBO Helgeland og Mosjøen og Omegn BBL eiere av selskapet.

Fordeler og forpliktelser

– De som i vår region kjenner borettslag best er uten tvil REDE. Flere av de ansatte i REDE har bakgrunn fra boligbyggelagene, og der holdt de stort sett på med andelsleiligheter, sier Trond-Arne Lund, disponent i Mosjøen og Omegn BBL. – De er veldig god på borettslagsleiligheter. Det er

en kjempegod kontakt mellom meglerne og oss. Du får en ytterst profesjonell behandling av salget fra A til Å. De som gjør jobben, kjenner borettslagssystemene veldig godt. De kan i detalj fortelle om borettslag, hva det er, hva som ligger i kjøpet, og så videre. Lund mener dette er viktig, siden slett ikke alle vet hva det vil si å bo i et borettslag. – Det medfører en del fordeler, men også en del forpliktelser. Meglerne i REDE har denne kunnskapen, og kan formidle denne til kjøpere, sier han.

Godt samarbeid

Også Sæterhaug, daglig leder i MOBO Helgeland, trekker fram REDEs erfaring når det gjelder andelsleiligheter. Men han trekker også fram andre fordeler med deres samarbeid med REDE.

– Vi har et samspill på prosjekter. Både prosjekter der vi deltar på utbyggersiden, men også i diskusjoner med utbyggere der vi ikke deltar. Den markedskunnskapen som REDEs meglere har er kjempeviktig i planleggingen. Prising, hvem treffer du, hvordan løsninger skal vi se på, hvilke kvaliteter skal bygget inneholde. Den kunnskapen sitter de på, sier han. – REDE Eiendomsmegling er gode på hele spekteret, næringsbygg og boliger. Det er en sammenheng her. De som skal flytte inn i et nytt borettslagsprosjekt, sitter gjerne på en enebolig eller noe som de skal selge. Rede med sin størrelse sitter på alt av kunnskap som trenges i den situasjonen. REDE Eiendomsmegling har kontorer i Helgeland Sparebanks lokaler både i

Mo i Rana, Mosjøen, Sandnessjøen og Brønnøysund, i tillegg til at de har et salgskontor hos MOBO Helgeland i Mo i Rana. Den nærheten er med på å gjøre at man finner de beste løsningene for kundene. Det er i dag 25 ansatte i selskapet, hvorav 18 er eiendomsmeglere og meglerfullmektige med lang erfaring fra markedet på Helgeland.

“Den markedskunnskapen som REDEs meglere har er kjempeviktig”

Morten Sæterhaug

Rett tid for å komme inn på markedet

Optimismen råder i Sandnessjøen, og det gir også utslag i boligmarkedet.

– Nå på nyåret har det vært litt flere folk på visning. Det ser ut til at det løsner litt, sier Roger Lorentzen, salgsleder/eiendomsmegler i Rede Eiendomsmegling. Han forteller om et boligmarked som har vært ganske stabilt i de tre årene siden han kom tilbake til Helgeland. De store svingningene har uteblitt. – Markedet har kanskje vært litt på vent. De som strengt tatt ikke har trengt å kjøpe seg hus, har blitt der de her. Nå er det mer optimisme, sier Lorentzen. – For dem som tenker å kjøpe seg bolig, er den rette tiden å komme inn på markedet nå. Det er ingenting som tilsier at prisene skal ned, heller tvert imot.

Lorentzen mener det er flere årsaker til oppsvinget. – Det er mer aktivitet, mer fart i oljeindustrien. Aker ansetter folk. Det skaper entusiasme. Dette handler om

psykologi også. Optimisme sprer seg til andre ting.

Med dette rette objektet på det rette stedet, er prisene alltid bra – og salget går gjerne fort. I andre områder kan det ta mer tid.

– Eneboliger med bra beliggenhet og god utsikt, nærhet til skolen, oppe i Ura i nyere områder. De er gjerne interessant for familiefolk, barnefamilier. Det er også enkelte leilighetsprosjekter som er veldig populære. Det samme med enkelte gater der du får mye sjøutsikt. Alstenfjorden betyr mye når du skal kjøpe bolig i Sandnessjøen, lister Lorentzen opp om hva som er de mest ettertraktede boligene. Men også i omlandet er det mulig å få gode priser. – På Dønna og Herøy går de mest attraktive boligene bra. Kjøperne er der, det handler bare om å ha de rette objektene.

“Kirka skapes av de
menneskene som er
medlem av kirka”

Folkekirka på Helgeland

Ved nyttår 2017 slutta den norske kirke å være statskirke og ble det vi kaller ett selvstendig rettssubjekt. På Helgeland har vi kirker i hver en krok som sørger for at befolkninga får de tjenestene de trenger når de trenger det på heimplassen sin. Det har vært en av kvalitetene ved kirka, at den finnes lokalt nært folk, nært der de bor, og er der når folk trenger den. Hvordan vil det være i fortsettelsen når kirka ikke lenger er statskirke? Spørsmålet om hva det vil si å være en folkekirke, vil være gjenstand for debatt i årene framover. Grunnloven understreker at Den norske kirke forblir Norges folkekirke. Men hva ligger i det? På hvilken måte er Den norske kirke en folkekirke? Kirken forblir Norges folkekirke står det. Det er bra, men det er avgjørende i fortsettelsen at kirka blir brukt, og at befolkningen viser at de ønsker å ha kirka der de bor. Det går ikke helt av seg selv. På Helgeland finnes mange kirker og bedehus. Hvis ingen bryr seg, vil man kanskje oppleve at noen kirker

blir foreslått lagt ned. Økonomien er vanskelig. Ledelsen i kirka ønsker å opprettholde tjenestetilbudet, men de må også, som de fleste andre organisasjoner se på muligheten for å effektivisere. Noen steder er rammet av fraflytting. Skal tjenestetilbudet opprettholdes må folk kjempe for kirka si, slik mange helgelendinger allerede gjør. Men idealene, grunnholdningen, verdigrunnlaget er det samme som folkekirka alltid har vært tufta på: Vår felles tro. «Nåde, nærvær og nordavind» sammen med visjonen for Sør-Hålogaland bispedømme: «En åpen dør i tro, håp og kjærlighet» uttrykker det biskopen vår i Sør-Hålogaland ønsker at kirka skal være. Og det er jo det samme vi som ansatte ønsker for kirka lokalt. At folk skal finne kirka når de har bruk for den. Og at vi har en kirke som kan bety noe for framtidige generasjoner og være en stemme for de som ingen stemme har, og også bidra inn i ordsifte når det er vanskelige verdispørsmål som dukker opp.

Vi er slettes ikke enige om alt, vi er ikke enige med oss sjøl i kirka. Det har sikkert de fleste registrert. At folkekirka rommer ulike syn på mange spørsmål. Det er kanskje også en styrke? At det er en åpen diskusjon hvor uenighet synes og er tydelig og heller ikke er farlig. Så vil noen mene at kirka har mista sin tydelige verdiforankring i viktige spørsmål, men andre mener at det er bra. Så vil noen mene at kirka tar for mange standpunkt i politiske spørsmål, mens andre mener vi har en kirke som er tam og utydelig. Slik er det å være folkekirke! Kirka skapes av de menneskene som er medlem av kirka. Vi trenger engasjement og diskusjon for å kunne holde oppe en levende folkekirke i levende lokalsamfunn. Levende mennesker som engasjerer seg der de bor, som også tør å være uenige og tør å reflektere sammen rundt spørsmål av betydning.

Velkommen til kirka der du bor!

HUSKELISTE FOR OPPUSSERE

Store ting kan sorteres i hauger og mindre ting i solide poser.
Da er du godt forberedt før du skal levere avfallet ditt.



- Pappemballasje
- Pappesker
- Papir



- Tomt/tørt malingspann
- Transportemballasje
- Plastfolie



- Ledninger og stikkontakter
- Brytere og lys



- Fugemasse
- Løsemidler
- Spraybokser
- Maling, lim og lakk
- Malingspann med rester
- Gamle gulvbelegg
- Gamle vinduer
- Impregnert trevirke
- Ioniske røykvarslere
- Vinylbelegg
- Farget EPS/isopor
- Asbest*
- Eternittplater*



Er du usikker? Sjekk sortere.no eller putt det i en egen pose.

SORTER OGSÅ DETTE HVER FOR SEG:

- Ubehandlet trevirke
- Malt/lakkert trevirke
- Tomt metall-malingsspann
- Annet metall
- Porselen
- Fliser
- Betong
- Tegl og leca
- Stein
- Hageavfall
- Jord
- Hvit EPS/isopor
- Isolasjon/steinull
- Gips

GJENBRUK AV BYGGRESTER

Bygg en hylle/krakk/annet av byggrestene, eller selg/gi bort brukbare materialer du ikke trenger selv. Det er bra for både miljø og lommebok.



FARESYMBOLER

Farlig avfall er markert med faresymbol.
Er det rester igjen, sorteres det som farlig avfall.
Er det tomt, sjekk sortere.no

FINN LEVERINGSSTED PÅ





F.v. Evy K. Andreassen, Monica Nerdal, Jørn Sandstedt, Siv-Eirin Strømnes, Vilde Fagerheim, Rigmor Laberg, Hege C. Olsen og Randi K. Lillealter er blant dem som er klar for å gjøre unna 80 generalforsamlinger på fire kvelder.

"Det blir heftig, men det blir også artig å treffe folk og ha dem i farta rundt oss"

løpet av fire kvelder skal de nemlig gjøre unna så mange generalforsamlinger som mulig. De to første kveldene arrangeres i mars, før det blir to nye slike kvelder i april. Rundt ti ansatte i MOBO Helgeland skal i løpet av disse kveldene være med på 70-80 generalforsamlinger. Møterom i alle tre etasjene i MOBO Helgelands bygg i sentrum av Mo i Rana tas i bruk.

- Vi har noen små møterom til de som er bare 4-5-6 andelseiere, og helt opp til det største møterommet med plass til 50-55 mennesker. Er det borettslag der vi forventer høyere deltagelse, klarer vi ikke å ta det her, forteller Jørn Sandstedt, seksjonsleder forvaltning i MOBO Helgeland.
- Ut fra de ansatte og møterommene som er ledig, kan det tas unna 3-4 møter samtidig. I løpet av en kveld kan det bli drøyt 20 generalforsamlinger.
- Det blir heftig, men det blir også artig å treffe folk og ha dem i farta rundt oss, sier Sandstedt.

Fordel med tidlig møte

- Ut fra borettslagsloven må vi som forretningsfører være til stede på alle generalforsamlinger i borettslagene. Gjennom å gjøre dette unna på fire kvelder, gjør vi det litt enklere for boligselskapene. En stor del av regnskaps- og forvaltningsavdelingene, og også ledelsen, i MOBO stiller. Det blir litt mer effektivt, og alle blir kjent med borettslagene. Det er viktig at vi vet hvilke utfordringer de har i de ulike lagene. Jo mer vi kjenner til, jo bedre kan vi gjøre jobben for dem.
- Totalt er det 180 boligselskaper i MOBO Helgeland, så gjennom denne ekstra innsatsen og sprinten gjør man ganske raskt unna nesten halvparten av generalforsamlingene. Sesongen for

generalforsamlinger varer gjerne fra slutten av februar og ut i juni.

- Hovedtrykket er gjerne i april og mai. Det å gjøre møtene unna tidligere er bra for borettslagene som har tanker om vedlikehold. Da får de avklart dette så fort som mulig, kan hente inn tilbud fra entreprenører og være klar til vedlikeholdssesongen, sier Sandstedt.
- Generalforsamlingene handler jo om å diskutere det som skjedde i fjor, og sitter man da i juni, er man langt inn i et nytt år før man får avklart det som skjedde i 2017. Det er de litt mindre borettslagene som kan gjøre unna sine generalforsamlinger på denne effektive og samlede måten. De store borettslagene må få satt av en hel kveld og holde møtet andre steder.
- Den tida vi har lagt opp til er et fint tidspunkt for å gjennomføre generalforsamlingene. Da slipper andelseierne i borettslagene å sitte på generalforsamlinger på varme vårkvelder senere, sier Sandstedt.

Viktige beslutninger

Uansett hvor, når og hvordan det avvikles, Jørn Sandstedt er klar i sin anbefaling – andelseierne bør møte opp.

- Generalforsamlingene er der man tar de store beslutningene i borettslagene. Må man låne penger til større vedlikeholdsoppgaver, er det en avgjørelse som tas der. Så får man snakket litt med naboene. Det er mange som ikke bryr seg og ikke møter opp, men kanskje er det et tegn på at de synes ting fungerer greit. Men det skal velges styre, og det er viktig å være med å velge dem som skal representere laget, dine verdier. Valget er viktig, sier han, og legger til:
- De som møter tar beslutninger for dem som ikke møter.

Skal gjøre unna 80 generalforsamlinger på fire kvelder

MOBO Helgeland går nye veier, og tar i år løs på en generalforsamlingsprint.

Trond-Arne Lund minner om at viktige avgjørelser for din egen bosituasjon tas i generalforsamlingene.



– Viktigste møte i året

Mosjøen og Omegn BBL avvikler de generalforsamlingene som normalt. Det vil si at fire-fem ansatte fordeler møtene mellom seg, i en periode fra mars og til ut i mai. Totalt skal det gjennomføres 60 generalforsamlinger.

- Det er det viktigste møtet i året, hvor beboerne har påvirkning på egen bosituasjon og også er med og avgjør hvem som skal administrere borettslaget de neste par årene, sier Trond-Arne Lund, disponent i Mosjøen og Omegn BBL.
- Det er et superviktig møte for alle som bor i borettslag. Andelseierne bør absolutt kjenne sin besøkelsestid og møte opp.



Ladestasjoner for elbil blir et stadig vanligere syn i borettslag. Jørn Sandstedt tror det er et spørsmål om tid før retten til å lade elbil er lovfestet også i borettslagsloven.

Elbilene ruller inn

Flere og flere elbiler på veiene får konsekvenser også for boligselskapene.

Fra 1. januar var den nye eierseksjonsloven gjeldende, og med det har alle beboere i sameier lovfestet rett til å lade elbil. Borettslagene reguleres av borettslagsloven, men det er ventet at det samme vil bli gjort gjeldende her. – Rettspraksis har pleid å være lik for sameier og borettslag, så vi forventer at det vil en del av borettslagsloven også i løpet av kort tid, sier Jørn Sandstedt, seksjonsleder for forvaltning i MOBO Helgeland BBL. – Eierseksjonsloven fastsetter at et styre i et sameie ikke kan nekte en eier i sameiet å etablere ladepunkt, så lenge det ikke foreligger saklige grunner til det. Saklige grunner kan være slikt som at det går ut over brannsikkerhet eller at kostnadene blir uforvarlig høye.

Tar innpå

I 2017 var det drøyt 140.000 rene elbiler og

67.000 ladbare hybridbiler registrert i Norge. – Elbil-tettheten blir større. Vi i Rana har ligget bak snittet for resten av landet, men nå har vi begynt å ta dem igjen, sier Sandstedt. – Vi merker at vi får mer og mer spørsmål rundt elbil. Det er noen borettslag som har etablert ladepunkter tidligere, på et tidspunkt teknologien kanskje ikke var kommet like langt. Nå har vi O. T. Olsens Borettslag der utbygger har lagt til rette for å etablere ladestasjon på alle parkeringsplasser. Her er det en såkalt smart-løsning som er valgt, det er omtrent bare å sette ladestasjonen i vegg, så er man i gang og kan lade. – En del har faktisk kjøpt stasjon selv om de ikke har elbil ennå. De forventer at de kommer til å kjøpe det, og siden det blir lavere etableringskostnader ved å gjøre

“Vi merker at vi får mer og mer spørsmål rundt elbil”

det nå gjennomfører de investeringen, forteller Sandstedt, og nevner Ranheim som et av de eldre borettslagene som har etablert en ladestasjon.

Oppgraderinger

– Vi anbefaler at det blir tilrettelagt for ladepunkter i fellesgarasjer. Kostnader må fordeles på de som har og lader elbil, ikke naboene som eventuelt ikke har det, sier han. En utfordring er det totale strømforbruket i bygget – kanskje må det gjøres oppgraderinger på strømtilførselen. – Det er ikke et problem ennå, men om 30 biler skal lade samtidig, må man vite at det er nok strøm, sier Sandstedt.



Proff eller Privat?

VI STÅR PARAT!

MALING GULVLEGGING FLISLEGGING TAPETSERING

I vår faghandel finner du et bredt sortiment av alle materialer og verktøy du trenger til dine prosjekter. Våre ansatte har bred kompetanse og erfaring, og hjelper deg gjerne med både rådgivning og å finne det du trenger.

Vi har dyktige fagfolk som kan utføre alt av håndverk innenfor maling, gulvlegging, flislegging og tapetsering for bedrifter og for private.

VI TILBYR KONSULENTHJELP OG PÅTAR OSS BÅDE DELPROSJEKT OG HELE ENTERPRISER



happy homes®
Vi skaper vakre hjem

Nå er vi en del av Nordens største faghandelskjede. Det gir oss bedre innkjøp, mer kunnskap, stort utvalg og gode priser. Velkommen til oss!

HAPPY HOMES BELEGGSENTERET
Søderlundmyra 58, 8622 Mo i Rana
Tel. 75 15 25 65
Man-fre 8-17, tors 8-19, lør 10-15
www.happy-homes.no

Kystbyen midt i Norge

Brønnøysund er ei sentral havn i den norske skipsleia. Her passerer hurtigrutene to ganger i døgnet. Fiskeflåten og mindre lastebåter seiler gjerne gjennom det trange, smule sundet. Noen stopper, bunkrer, handler eller hviler ei natt eller to. Slik sjøfarende også har gjort i tidligere tider.



Navnet Brønnøy er nært knyttet sammen med at det var brønn med ferskvann her.

Flere steder på kysten solgte landeierne ferskvann til sjøfarende. For noen var dette en viktig inntektskilde som sammen med handel skapte bosetning og vekst. Sundet ga og le for de fleste vindretninger. Store og små seilskuter kunne ankre opp, sette fortøyning til bolter i fast berg og ligge trygt til stormen spaknet eller de igjen fikk høvelig bøl.

Stort rederi

Det er og stor lokalbåttrafikk med hurtigbåt og ferjeanløp til Vevelstad og Vega. Hurtigbåtene og ferjene til Torghatten ASA har heimehavn her selv om de færreste av dem noen gang har anløpt kystbyen sør på Helgeland. Rederiet har vokst langt utover Brønnøy kommune og er et av de største ferjerederiene i Norge med 50-talls ferjer og hurtigbåter. I tillegg til ferjedrift spredt fra Oslofjorden til Nord-Norge er selskapet også blitt medeier i Widerøe flyselskap.

Et av Norges mest karakteristiske fjell ligger i Brønnøy kommune. Torghatten med hull i pullen er kanskje det mest avbildete kystfjellet i Norge. Det er dette fjellet som har gitt rederiet sitt navn.

Mange turistmagneter

Bygdebyen Brønnøysund har et allsidig omland. I sør ligger de rike jordbruksbygdene i Sømna som grenser mot Bindal og nærhet til Trøndelag fylke. I øst troner mektige fjell i nasjonalparken Lomsdal/Visten som ligger i grenselandet inn mot Grane kommune. Vest for kystbyen ligger verdensarven Vegaøyene. Kjent for fiskeri, landbruk og rike dunvær. Vega har omlag 6500 øyer, holmer og skjær og er i ferd med å bli et svært ettertraktet turistmål. Øygruppen er kåret til en av verdens tyve uoppdagede øyperler av The Observer. Dette kan på sikt gi store ringvirkninger også i Brønnøysund som kommunikasjonscenter. En annen turistmagnet, Kystriksveien, som er kåret til Norges vakreste vegstrekning skjærer og gjennom Brønnøy.

Naboen i nord er Vevelstad kommune. Den er blant Norges tynnest befolkede kommuner. Den har noen kilometer veg med ei ferje i hver ende. For å komme til Vevelstad fra Brønnøy må man ta ferje over vakre Velfjorden fra Horn til Andalsvågen.

Regionsenter

Brønnøysund har gjennom tidene fungert som et handels/servicesenter for naboene. I dag har tettstedet vokst til vel 5000 innbyggere og har stadfestet seg som regionsenteret på Sør-Helgeland. Brønnøysund fikk bystatus etter vedtak i Brønnøy kommune i år 2000. For folk utenfor Helgeland er stedet i dag mest kjent for Brønnøysundregistrene som har 17 forskjellige statlige register under sin paraply. Dette eventyret startet 1980 med 14 ansatte underlagt sorenskriveren i Brønnøy. I dag er det 560 ansatte. Næringsdepartementet har etter lang tids diskusjon besluttet hvem som skal få bygge nye lokaler til virksomheten. Det er

eieren av de nåværende lokalene, Søren Nielsen AS, som har fått kontrakten. Lokalene skal stå ferdig senhøstes 2020. Dette vil gi stor virksomhet i byggsektoren noen år framover.

Olje og fly

Etablering av oljevirksomheten på feltene utenfor Helgeland har gitt vekst, ikke minst i Brønnøysund. Flyplassen i byen har base både for oljevirksomheten og ambulanshelikoptrene som betjener Helgeland. Oljevirksomheten har gitt endel direkte flyruter til Trondhjem og Oslo. Det er etablert flere hotell i byen. De har hatt oljevirksomheten som en viktig inntektskilde. Thon Hotels har hatt det meste av overnattingskapasiteten de siste årene med sine tre lokale hotell. Da virksomheten på oljefeltene stagnerte for noen år siden svant mye av inntektsgrunnlaget bort og i 2014 stengte de ett av hotellene. Nå har virksomheten tatt seg opp og Thonhotellet ved flyplassen er kan gjenåpnes ved behov.

Optimisme åpner hotellet

Nedgangen i aktivitet innen oljebransjen rammet virksomheter over hele landet. I Brønnøysund var transport av personell til oljefeltene utenfor Helgeland en god inntektskilde for de tre Thon-hotellene.

I 2016 dabbet virksomheten av og Thon Hotel Torghatten ved flyplassen ble stengt. Virksomheten på Aasta Hansten-feltet starter opp høsten 2018 og hotellet er igjen rigget for å tas i bruk. – Vi har gjort alt det tekniske klart og hotellet tas i bruk ved behov. Det har vist seg å være slikt behov 2-3 ganger i uka siden midten av januar, sier hotelldirektør Jon Arne Wirstad. Thon Hotels i Brønnøysund har i dag tre virksomheter. Thon Hotel Brønnøysund med 92 rom, Thon Hotel Torghatten med 43 rom og Thon

Kystferie Apartments 21 rom. – Vår virksomhet er sterkt berørt av aktiviteten på oljefeltene, vi satser og på turisme og har en stabil kunde i Brønnøysundregistrene. Når det gjelder turismen så ser vi at Tromsø og Lofoten som har satset stort i 10-15 år nå høster fruktene av arbeidet. Helgeland har kanskje minst like mye fin natur som de store destinasjonene i nord. Nordlys har vi og. Vi jobber med saken og vet at vi på sikt får vår andel av de som i stadig større grad velger å feriere heime i eget land, sier Wirstad optimistisk.

Direktør Jon Arne Wirstad mener Helgeland har like mye å by som andre store destinasjoner i nord.





Lyset er kommet tilbake

DU FINNER DET HOS BOTN ELEKTRO - BELYSNING TIL HYTTE OG HJEM

BOTN
ELEKTRO

Vikaveien 33, 8622 MO I RANA
Tlf: 75127050 / www.botn.no

Eksklusivt tilbud for medlemmer:

Nyhet!

Garantert bedre wifi

–med Altibox Wifi Pluss

Altibox Wifi Pluss gjør underverker for wifi-opplevelsen. Den forbedrer og utvider rekkevidden på det trådløse nettet i boligen din, og gir deg trådløst nett der du mangler dekning i dag.

- Markedets fremste wifi-teknologi
- Dekning overalt
- Enkel installasjon
- Fiberhastighet nå også trådløst
- Moderne design



SIGNAL | VI LEVERER **altibox**

Pris kr 990,-*

Bestill via vårt kundesenter
Tlf. 75430500 eller post@signal.no
eller kom innom et av våre kontorer i Mo i Rana eller Mosjøen.

*Hastigheten påvirkes av utstyr og lokale forhold. Kjøp forutsetter bytte til vår nyeste hjemmesentral og gjelder kun kunder av Signal Bredbånd. Fotolokasjon Balla Kvadrat

nettoline
KJØKKEN • BAD • GARDEROBE



Dansk design og god kvalitet

20% RABATT PÅ KJØKKEN OG BAD

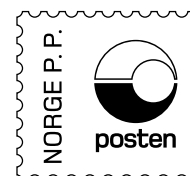
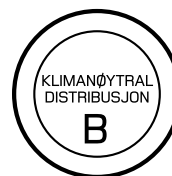
Tilbudet gjelder til og med 17. februar 2018 ved kjøp av komplett kjøkken på min. 10 elementer inkludert sokkel, benkplate og vask eller komplett bad. Tilbudet kan ikke kombineres med andre tilbud. Levering innen 30. april.

30 års kjøkkengaranti
PÅ SKUFFER, HENGSLER, FRONTER OG SKAP

BJØRNÅDAL AS
VVS- & Kjøkkenbutikk
Strandgt. 25, 8601 Mo i Rana Tlf: 751 53000

www.nettoline.no

Returadresse:
MOBO Helgeland
Postboks 1013 Sentrum - 8602 MO I RANA



SKAL DU SELGE BOLIGEN DIN? VI TAR HELE PROSESSEN!



Skal du selge borettslagsleiligheten din, da lønner det seg å ta en prat med oss. Vi tar hånd om hele salgsprosessen for deg.

REDE er den desidert største eiendomsmegleren på Helgeland og har solid og bred erfaring fra salg av både enebolig og leiligheter. Vi har en stor kundemasse og kan presentere din bolig på en slik måte som få av våre konkurrenter kan tilby deg. Gjennom vår samlokalisering med regionens egen bank, Helgeland Sparebank, har vi utstillingsvindu mot de travleste gatene i alle fire byene på Helgeland. I tillegg presenterer vi din bolig med smakfulle bilder på finn.no, andre nettsider og rede-eiendom.no.

REDE EIENDOMSMEGLING

BRØNNØYSUND - MO I RANA - MOSJØEN - SANDNESSJØEN
TELEFON: 75 14 30 00